

Chairman

JUN MAKIHARA

Neoteny Co., Ltd.

Lotus Calyx 102, 2-22-3 Jiyugaoka, Meguro-ku, Tokyo 152-0035, Japan
(2nd office)

c/o Six Apart K.K.

Entsuji-Gadelius Bldg. 7F, 5-2-39 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052, Japan
Phone +81-3-5549-2270 Fax +81-3-5549-2271
NY 212-358-1776

E-mail jmakihara@neoteny.com

②

Deepak Moorjani
02/08/2007 03:09 PM

To: Michael Cohrs/DMGIB/DMG UK/DeuBa@DBEMEA
cc:
Subject: Via Jun

Hi Michael,

Yes, I was. Bonus day turned into a bigger distraction than imagined. Apologies for the delay.

I've convinced the sponsor of a large JREIT to go private in an MBO transaction. It's fairly large transaction (\$1.7-1.8 billion), and if necessary, I would like to get your advice if we hit any major hiccups. Currently, we do not have any major issues, but I wanted to introduce myself well in advance in the event that I need some advice.

Thank you.

Deepak Moorjani
Deutsche Securities Inc.

Sanno Park Tower | 2-11-1 Nagata-cho | Chiyoda-ku, Tokyo 100-6171
+813.5156.7403 t | +813.5156.6884 f | deepak.moorjani@db.com

Michael Cohrs/DMGIB/DMG UK/DeuBa@DBEMEA

①

Michael Cohrs/DMGIB/DMG
UK/DeuBa@DBEMEA
02/05/2007 10:54 PM

To Deepak Moorjani/db/dbcom@DBAPAC

cc

Subject

I think you were trying to reach me--how can I help?

Deepak Moorjani

Morgan Stanley Japan Limited

Yebisu Garden Place Tower
4-20-3 Ebisu, Shibuya-ku,
Tokyo 150-6008

Morgan Stanley

tel : (03) 5424 6012

fax: (03) 5424 7198

www.morganstanley.co.jp

deepak.moorjani@morganstanley.com

"Kohlenberg, Kerstin" <Kerstin.Kohlenberg@zeit.de> 

May 13, 2009 2:03 PM

To: DEEPA

AW: Links to Articles

Hi Deepak,

oh yes, I read them and after that went to your scribt-page and read everything that is there.

What you discovered at Deutsche Bank in regards to almost 100percent loans and the connection to bonuses is exactly what apparently happened at Hypo Real Estate (only that they offered 160 percent commercial real estate loans which in German is actually against the law. I am researching that story right now) so I am a little familiar with the topic. I just did a story about Merkel and her advisers and how badly their bank-overview functions. (<http://www.zeit.de/2009/15/DOS-Kanzleramt>)

I believe what you discovered in a heartbeat. I think your demands for better risk management and a different incentive structure need more audience - and connected with that very case that you are presenting, it would make a big, big story. I write 8000 word features (kind of like a New York times Magazine Story) and I would very much write about you and the case you are making. There are a lot of people out there that demand change, but there is you who can show how rotten the system still is, and how the managers say one thing to the media and something else to people like you.

The fact that your letter was ccd to Angela Merkel makes it even more interesting, because I could confront her with it, and ask about her real interests in changing the system (like she said on the G20 summit)

So any clue when you will be back in New York?

Kerstin

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: DEEPAK MOORJAN

Gesendet: Mi 13.05.2009 18:50

An: Kohlenberg, Kerstin

Betreff: Links to Articles

Hi Kerstin,

Have you read these articles? If so, I'd welcome your thoughts.

A.

B.

Deepak

On May 14, 2009, at 12:57 AM, Kohlenberg wrote:

Deepak,

That's really unfortunate. When so you come back to the States?

Kerstin

Am 13.05.2009 17:51 Uhr schrieb "DEEPAK MOORJANI" unter

Hi Kerstin,

Unfortunately, I am stuck in Asia. Hearings are discontinuous, and I'm not sure when the next hearing will be. The April hearing was public, but most are closed hearings (including this Friday's hearing).

I'll recommend that we "meet" via videoconference. It's the next-best alternative and better than a phone call. Maybe even this weekend.

Thanks,
Deepak

On May 14, 2009, at 12:10 AM, Kohlenberg wrote:

Hi Deepak,

Thanks again. Just two quick questions in order to plan my trip next

平成 20 年（ワ）第 4109 号 地位確認等請求事件

原 告 ディーパック・モージャーニー

被 告 ドイツ証券株式会社

第 4 準備書面

平成 20 年 11 月 26 日

東京地方裁判所民事第 19 部は係 御中

被告訴訟代理人

弁護士 武 藤 司 郎

弁護士 浅 井 隆

弁護士 矢田部 菜穂子



被告は、原告 2008 年 10 月 14 日付準備書面(3)（以下、「原準」、なお、原告同年 6 月 20 日付準備書面は「原準 2」、被告平成 20 年 5 月 20 日付第 1 準備書面は「被準 1」、被告同年 9 月 9 日付第 3 準備書面は「被準 3」と略す。なお、その他の略記は、被準 3 に統一する）に対し、反論をする。

第 1. 「第 1、原告の認否」のなかの反論について

1. 同 1 について

原告の（基本）年俸 2,000 万円余は、エデングを除き被告 CRE 部のディレクターで最高額である。

なお、原告が高度専門職であることそして高度専門職に関する裁判例の傾向は、

原告が否定しても争いようがないものである。

2. 同 2(1)について

被準 3. 2(1)のとおりであり、また、後記（第 2、7）するとおりである。

3. 同 2(3)について

乙 27、28 号証はたしかに、被告(ドイツ銀行グループ)内の内部資料であるが、(基本) 年俸 2000 万円余の社員を採用するのは被告グループにおいてもきわめて重要なことであり、そこでの採否の議論の記載内容は信用性が高いといえる。これらの記載内容は原告との面接時によって得た結果であって、原告が同記載の基となる答弁を被告ドイツ銀行グループにしたことは明らかである。

4. 同 2(4)について

原告の上司はあくまでエデングであり、その上司がドイツ銀行グループ（グローバル）の CRE のアジア太平洋責任者であるフォレルである（乙 29・3 頁，乙 69）。そもそも、上司は会社（被告）が決めることであって、原告が決めることではない。

5. 同 3 について

同項(1)(2)については、原告が被告に示したのは、後記（第 2、7）のとおり、あくまでもアイディア程度のものであって、とてもプレゼンテーションのレベルに達していなかった。そしてそれは、結局、原告の能力不足に由来するものである。

同(3)については、必要な業務支援を受けていたことは、各種客観的証拠(被準 3・20～23 頁の事実と引用証拠)から明らかであって、原告の認否はこれらと矛盾する。

6. 同 4(1)について

原告は争点をずらそうとしている。本件で一種外務員資格の問題は、法令上要求されていたか否かではなく、原告が雇われた被告に対し労働義務として負っていたか否かである。もちろん、被告が労働義務として負わせるものは不合理なものであってはならないが、そうではないことは、被準 3・24 頁に記述しているとおりである。原告自身もそれを充分認識して、当初はこれを取得しようとしていたことは、同 24～25 頁に証拠を引用して述べたとおりである。その他、原準は、それまでの主張を繰り返す(フォレルも当該資格を取得していないとの主張等)が、これも被準 3 にて反論したとおりである。

また原準 3 頁⑤で、「雇用の継続を困難にするような勤務態度に関わる問題であるとの指摘を受けたことはなかった」とあるが、全く正確ではない。被告が問題とするのは、一種資格を取得することを原告があからさまに拒否したことである。

PIP のプランで「突如、約 1 ヶ月(8 月 1 日)で・・・取得すべきことを原告に通知してきた」とあるが、原告は一種資格は何度も受験のため準備してきており(その結果、2 回不合格であった)、初めて準備するものではない。よって、1 ヶ月強先の試験を受験するようにとの指示は、無理なものでは全くない。現に、原告自身の 2 回の受験(いずれも不合格であったが)は、3 月 3 日の受験後は 4 月 2 日であり(乙 46、51、被準 3・25 頁)、その間隔は、PIP で指導する 6 月 27 日から 8 月 1 日まで(乙 19)の間よりも短い。「性急な要求」でも何でもないのである。

「また実際に DSI-CRE の・・・」(3 頁 13 行目以下)の点は、被準 3・2 頁のアの箇所に反論済である。再反論するなら、前の主張を繰り返すのではなく、当該被告の反論箇所を踏まえて、再反論すべきであろう。

7. 同 4(2)について

PIP(乙 19)は原告の不良な勤務態度と勤務成績に対し指導するためのもので、原告がこれを拒否したため、不良な勤務態度と勤務成績が改善の見込みがないとされ解雇になったのであるから、解雇理由を作ったのはむしろ原告自身といえる。なお、乙 55 号証は日常の業務メールであり、内容を見ても別に不自然なことはうかがわれない。

8. 同 4(3)について

(1) 上司がフォレルとの弁解について

エデングが上司ではない、ということなら、原告は誰れから出張の許可(命令)を受け、また誰れに休暇の申請をしたというのか。

フォレルはエデングの上司であるとともにドイツ銀行グループ(グローバル)の CRE のアジア太平洋地域の責任者であった。付言すれば、アジア太平洋地域の責任者は CRE 部に限らず各部門ごとにおり、その中で CRE 部の責任者のフォレルはたまたま東京に滞在していた(日本の労働法的に表現すれば、長期出張)。ちなみに、アジア太平洋地域の他の責任者は、例えば、プライベート・ウェルス・マネジメント部はシンガポールに、人事部は香港に滞在している。それぞれの責任者は、当部部門を統轄するドイツ銀行グループ(グローバル)の本部にレポートラインがあり、フォレルはニューヨークの Deutsche Bank Securities Inc (ドイチェバンク・セキュリティーズ・インク、DBSI)、のエクスパッツとして給与の支払いも受けているのである。(フォレルは給与をすべてこのDBSIから支払を受けている)。もっとも、フォレルは、被告を含めたアジア太平洋地域を管轄する立場であるため、原告からニューヨークやロンドンとの調整等を求められればそれを実施していたのである。

原告が休暇等の申請をするには、会社所定の手続が必要(乙 1・第 35 条、第 11 条)である。休暇でいうと、「会社所定の手続」とは、上司への申請とその

上司の承認であるから、原告の場合エデングであって、フォレルではない。付言すれば、年度目標の設定も上司の承認を得て行うが、原告は、自らエデングを上司として打ち込み設定した(乙 19)のである。

(2) ヨーロッパ地域の CRE の責任者等の承認を得た等の弁解について

原告は、被告、すなわちドイツ証券株式会社の社員である。出張にしろ休暇にしろ許可・承認を得る先は、被告における所属の上長である。それをヨーロッパ地域の CRE の責任者の承認を得たとの弁解は、正当な弁解にならない。そもそも、被告の社員の休暇や出張は、ヨーロッパ地域の CRE の責任者の権限ではない。ジョン・ナコス氏にしても、原告が被告内で所定の手続を経て出張してきていると理解していたはずである。また、被告内での航空チケットの手配等は、事務手続であって所定の許可・承認を得た証拠にならない。

原告が弁解する①～③の記述からは、自分が雇われている会社である被告を全く無視（少なくとも軽視）していることが分かる。原告の感覚では、ヨーロッパ地域の CRE 責任者とのミーティングをしていたから、被告の承認など得なくても許される、というものである。

エデングが上司であることを否定し、その上司であってアジア太平洋地域の責任者のフォレルを上司と主張し続けるのも同様の思考である。要するに、原告には、被告、つまりドイツ証券株式会社の組織の一員である、という認識が欠落していたのであり、そのため同組織の許可・承認を得ようとする規範意識も欠如していたのである。ヨーロッパ地域の CRE の責任者は、原告とミーティングする際も、当然原告が所属する被告の承認・許可を得ているものと思っている。原告が被告（日本にあるドイツ証券株式会社という会社）の一構成員なのにその認識がなく組織を無視する、という思考と行動があることなど、全く予想もしていなかったのである。

原準 4 項③の休暇の箇所の休暇管理システムの件についても同様のことが言える。同システムは 2007（平成 19）年 1 月 1 日から新しいシステムが始ま

ったが、その前も古いシステムであるが同様の休暇管理システムがあり、いずれも、被告HRオンラインに載っていて被告の社員であれば皆知っていた。つまり、このシステムによって休暇申請し、上長の承認を得て（乙 1・35 条の「所定の手続」）、休暇取得が可能であった。原準 4 項③では、「2007 年 7 月 4 日まで使用するように、指導された事実はない」と思わずこのシステムを無視していたことを自白している。繰り返すが、上記システムは、被告HRオンラインに載っていて、説明や指導するまでもなく、通常わかるものである。

9. 同 4 (4) について

原告が、定例会議を頻繁に欠席していたことは、他のメンバーからも確認がとれるところである。原告は、そのことすら思い至らずに、虚偽の主張に終始している。

2006(平成 18)年 12 月 4 日の会議出席の件(乙 35)は、原告がエデングを上司と認識してやりとりしていることの一つの事例といえる。そして内容は、エデングが、原告に私用で午前中欠勤することを許しているにもかかわらず、原告は(既に転出していない)マダンと合意があったと反発して、午後(早い時間ではないのに)の定例会議さえも欠席することを伝えてきたのである。この一例からも、原告の不良な勤務態度が分かる。なぜ(賃金が支払われる)労働日に、丸一日私用による外出を許さなければならないのか。また、乙 35 号証のやりとり(ミーティングはオプションではない、と注意されている)があったのに、「何ら問題とされることはなかった」との原準の主張は、嘘も甚だしい。

2007(平成 19)年 3 月 15 日のメール(乙 49)のどこが、「誤解」なのか。むしろ、同メールでは、エデングが上司であることを原告に明確に伝えるとともに、原告が定例会議その他打合わせにかなり頻繁に欠席している様子が明確に分かる。さらに、同年 5 月 28 日のメール(乙 55)のやりとりは、日常の業務における通常のやりとりであって自然であり、信用性が高いといえる。「原告に対す

る解雇の口実・・・」とは、いかなる意味か。この時点で原告を解雇する展開になどなっていない。むしろ、乙 55 号証のような勤務状況であれば、誰れであつても(原告ではなくても)、人事上の対応をせざるを得なくなることは、当然であろう。

10. 同 4(5)について

原告の上司の主張については、再三指摘したとおりである。

フォレルは、原告の上司であるエデングのさらに上司であるとともに、ドイツ銀行グループ(グローバル)の被告を含むアジア太平洋地域の CRE の責任者であつた(乙 29・3 頁, 乙 69)。よつて、原告がアジア太平洋地域の CRE の責任者であるフォレルに対し、自己の案件に関する相談をしたり、グローバルの他の地域へ出張の必要等があれば、フォレルが原告と誰れが会うのがよいか等調整する立場にあつたといえる。ただ、それによつてフォレルが原告の(直属の)上司になり、エデングが上司からはずれることなど意味しない。

11. 同 4(6)について

原告は、遅くとも 2007(平成 19)年 4 月以降になると何をやっているのか不明の状態になっており(乙 55)、とても「投資案件の提案と準備」などやっていなかったのである。

12. 同 5(1)について

「勤務成績・態度の改善」を求められた事実はないとの点は、後述(第 2、9)するとおり、高度専門職の即戦力である者に対し、いちいち改善のため注意や指導などしない。そのようなことがなくても、自覚し改善するのが、まさに即戦力の高度専門職である。

ところが、原告は被告での勤務が半年以上経過しても自ら気付いて改善す

ることがなかったため、被告では原告に対し、後述する PIP を実施することとなったのである。

1 3. 同 5(3)について

原告の「法令違反」の指摘は、原準 2・9 頁、被準 3・10 頁以下にあるとおり、2 点のみであり、被告より、それ以外のこともあるなら証拠も合わせて提出するよう求めても、応じなかった。仮りに、2 点以外の事実を知っていて証拠の提出を怠ったということであれば、原告は、業務指示違反の問題行動をしていることになる。

第 2. 「第 2、原告の主張」について

1. 同 1 について

原準の解雇理由の整理は間違っている。「年度目標の設定拒否の問題は・・・事実上撤回された」との整理は、正確に被準 3 を読んでいない。同 15 頁(3)の 6 行目、同 24 頁・4 項の 2～3 行目に明確に理由にしている。

勝手に被告主張の解雇理由を整理するのはいかなものか。

2. 同 2 (1)について

同記載のうち、マダンの発言は、当然被告所定の手続を取った上でのものである。「好きなだけリスク」を、被告所定の手続も取ることなく、社員が勝手に出来ることなどありえない。そして、その所定の手続とは、後記 7(2)イ項にて説明する手続である。もし、原告の勝手な行動に対し被告が「好きなだけリスク」を取る事態が生じたら、それこそ、最近原告が被告社長やコアーズに対し頻繁に送付する書簡に書いてあるような、被告社内の「ガバナンスの欠如」が生じたことを意味する。事実上、被告社内の適切なリスク管理によって、提案の形さえなしていない原告のアイデアが実現しなかったのである。

また、原告が被告で担当を期待されたのは、被準 3・16 頁に述べた、幅広く不動産を活用して収益をもたらすビジネスを提案・実施し、手数料収入等を稼ぐなどして被告の収益向上に貢献することであった。

3. 同 2 (2) について

乙 27、28 号証は、たしかに、原告採用のためのドイツ銀行グループ（グローバル）CRE の関係者間の資料であって原告に示されたことはないが、原告の採用の際の原告の答弁を受けて作成されたものであって、原告も同記載内容と同様の認識をもって採用されたことは疑いようがない。原準 9 頁によると、マダンが内部説得用に用いたのでは、と指摘するが、なぜマダンが無理して原告を採用する必要があったのか。きわめて疑問である。

乙 27、28 号証の記載は、単位は違うが、入社後原告が設定した年度目標（乙 11、2 億ドルのポートフォリオ、少なくとも 1500 万ドルのプロダクションクレジット）とほぼ重なるものであり、入社時に原告が、ドイツ銀行 CRE 部のグローバルの関係者に数値と件数を示して、自分を採用するようにと働きかけたことは明らかである。

また、2006 年度中に 200 万ユーロの目標は非現実的との点は、原告が売り込んだ数値であって、それが 2006 年度中達成できるか非現実的であったなら、それは原告の見込み違い、ということに過ぎない。被告としては、原告の、自己の実績と現在進行中の 3 件があるという売り込みを受けて、被告における今後の不動産ビジネスを展開する上での即戦力と判断して採用したのである。進行中の取引が 3 件ある、と説明されれば、すぐにでもその程度（200 万ユーロ）の収益を上げられるとの原告のアピールを信用するのが通常であろう。また、原準 9 頁の 8 行目「特に期限を設定した目標ではなく」は誤りで、年度目標設定（乙 11）である以上、最低でも年に一回は目標達成の確認を行い、社内の部門によっては半年に一度の割合で目標値を設定している。

4. 同 2 (3) について

まず、被告 CRE 部のディレクターとしての採用ゆえ、ドイツ銀行東京支店の人数も含めた主張は失当である。

被告 CRE 部のディレクターとしては、原告の(基本)年俸 2000 万円余は、エデングを除き一番高かったのである。

なお、ここにも原告の被告（日本のドイツ証券株式会社）を 1 つの組織として見ていない（無視する）思考・行動が表れている。このことは、本件訴訟の原告のさまざまな主張や認めた事実を見れば、より鮮明に分かる。

5. 同 2 (4) について

「むしろ」というが、外資系金融機関の労働者が期待するのは、高額（基本）年俸＋高額のボーナスの両方である。

6. 同 3 について

まず、マダンが「法令違反の問題を発生させ」たとの点は、再三述べるとおり、全く間違っている。詳細は、被準 3・10 頁にあるが、原告が求められたとする原告作成のプロジェクト・コントラリに関する資料とは、ウェブサイト上だれでも入手できるような公開情報をもとにした原告のアイディアの域を出るものではない。何ら「法令違反」を発生させるものではない。

原告は本当に「法令違反」があるといえるなら、主張するだけでなく証拠を提出すべきであろう。

次に、マダンが被告から異動した後は、原告が取り組む案件についてフォレルに報告したとの点は否定しないが、それだからといって原告の（直接の）上司がエデングではなくフォレルとの主張は、再三指摘するとおり（本書では、第 1. 8(1))、間違っている。フォレルは、被告 CRE 部の上の組織のアジア太平洋

地域の責任者であって、組織上は、アジア太平洋地域のドイツ銀行グループ各社を統括する立場である。あくまで原告の上司は、エデングである。

フォレルは、上記のとおりアジア太平洋地域のグループ各社を統括することから、各社の CRE 部から来る重要案件の対応にあたっていた。当然原告が扱っていた案件も例外ではない。当該案件がグローバルの承認が必要であれば、フォレルが調整し原告が働きやすいようにするのである。ただ、そのことでフォレルが原告の上司になるものではない。

なお、原告は、マニュアル（甲 16、資料 1）や社員の配置図（同資料 2）を証拠とするが、まず、資料 1 は不完全で未完成なものである。なぜなら、11 月に 31 日などないのに 31 日となっているし、被告 CRE 部のメンバー全員入っていない。特に、原告の名前もないし、エデングの名前もない。正しくは、乙 69 号証である。次に、資料 2 は席の配置であるが、席の配置などで組織など立証出来るはずない。つまり証拠とはなりえない。

7. 同 4(1)について

原告の主張は、次の 2 つの点で根本的に間違っている。

①原告の担当業務の中心が「投資」であったとの点

②原告が「投資案件」を「提案・準備」したとの点

以下、各間違いにつき詳述し（(1)及び(2)）、これに関連して、原告が原準で具体的に主張せず書証の引用に止まっているものについても反論する（(3)）。

(1) 原告主張の間違いの第 1：「投資」は原告の担当業務の中心ではない

被準 3・4 頁でも述べたが、原告は、その担当業務の中心が「投資」（プリンシパル・インベストメント＝自己資金投資：顧客の資産の運用ではなく被告を含むドイツ銀行グループの資産を投資すること）であるとしているようであるが、間違いである。

原告が行うべき業務は、被準 3・16 頁でも述べたとおり、幅広く不動産を

活用して収益をもたらすビジネスを提案・実施し、手数料収入等を稼ぐなどして被告の収益向上に貢献することであった。

この点は、原告採用のための内部資料（乙 28）に「上場または非上場会社が所有する不動産に関わるファイナンス取引を開始し、売り込み、実行する」と明記（1 頁目冒頭）されているところである。この「不動産に関わるファイナンス取引」とは、まさに、上記幅広く不動産を活用して収益をもたらすビジネスを提案・実施し、手数料収入等を稼ぐことを意味する。一方、同号証に「許可を得て、顧客とともに小規模の自己資金を投じ、利益の分配にあずかる」（2 つ目の■の最後）というのが、原告の主張するところの「投資」であり、これは、上記広く不動産を活用したビジネスの 1 つとして、小規模なものに限定し、かつ、被告の許可を得た場合に可能となるのであった。

この「許可」とは、ドイツ銀行グループが自己資金を投資する際に得ることが必要な、グループ内の委員会の許可である（グループ内委員会の許可については後述（(2)イ及び別紙）。これは、原告の主張するところの「投資」はドイツ銀行グループの資産を投資するもので、その失敗は即グループの損失となる（リスクが非常に高い）ため、担当部署及びこれを管轄する地域・グローバルの責任者の承認に加え、上記委員会の承認が特に必要となるのである（通常ファイナンス（融資）では、このような委員会の承認は必要とされていない）。

そして、「投資」に関わる上記社内（グループ内）手続については、採用面接の際にマダンが原告に説明している。

なお、原告が引用する「真価よりも相当に株価の低い上場会社へ戦略的投資をする形での自己資金投資」（乙 28 の 2、2 頁 14 行）は、そこに記載されているとおり「長期的」な見込みとして、「アジア太平洋のその他の地域の商業不動産取引」と同列ないし下位に位置づけられている。要するに、原告は、日本において幅広く不動産を活用して収益をもたらすビジネスを提案・

実施し、手数料収入等を稼ぐことが基本であり、日本以外のアジア太平洋地域での取引や「投資」は、「当初から原告に期待される業務」（原準 12 頁下から 11 行）ではなかったのである。

(2) 原告主張の間違いの第 2：原告は、具体的な案件など提案・準備していない

ア. はじめに

原告が被告在職中に活動したほぼ唯一のプロジェクト・コントラリは、原告のアイディアにすぎず、具体的な投資案件の形にならないまま立ち消えになった。原告はなすべきことをしたのに被告が実行しなかったか旨主張するが、事実上、被告がその実行を検討するための提案・準備を原告の方がしなかったのである。

原告が投資計画の基本と主張する「第 1 段階としてドイツ銀行が対象会社の株式を価格が低いうちに一定程度購入し」「第 2 段階としてより大規模な資本取引の交渉を対象会社と行う」（甲 11、3 頁 5～7 行）は、別に独創的なものではなく、誰もが思いつく投資のアイディアである。その投資により「巨大な手数料収入が発生」するかどうかは、具体的な案件次第である。つまり、対象会社の選定、株式買付けの規模（必要な自己資金の額）、株式買付け後の株価下落リスクに対する措置、収益を生み出す仕組み（出口策）等が明確になってはじめて、自己資金を投下すべきか否かの判断が可能となる。ところが、原告は、このような判断材料を被告に提供しなかった。

イ. CRE 部における具体的な案件の進め方

原告が在職中に具体的な案件を提案・準備しなかったことの説明として、まず CRE 部における具体的な案件の通常の進め方を説明すると、別紙のとおりである。

ウ. 原告の業務

原告が被告在職中に行った業務（入社後半年程度。残りの半年は何をしているのか分からない状況であった）は、上記イのプロセスのうち、「フェイズ1 準備段階」の「A 情報収集と情報の整理」の「①マーケットとビジネスチャンスを分析する」にほぼ止まっており、「⑤案件を進めるため、上司の許可を得る」状況に至ったものは皆無である。マーケットとビジネスチャンスを分析しただけでは、具体的な案件とはいえない。

以下、原告がその陳述書（甲 11）で主張する「投資案件」に即して説明する。

(3) 原告が行ったと(甲 11 号証で)主張する「業務」の実態

原告は、在籍中に、①未公開・公開企業投資、②不動産投資、③準不良債権投資、④グループ内関係構築を「企画し、実施」と主張しているが（甲 11、2 頁下から 7 行目以降）、事実ではない。

ア. 原告の主張する「未公開・公開企業投資」について

(ア) 原告主張の「JREIT 会社の株式公開買付け提案」は単なるアイデア

原告が、その陳述書で自己の行った業務の第一として記載する「JREIT 会社の株式公開買付け提案」（甲 11、3～5 頁、これはプロジェクト・コントラリを指すものと思われる）については、上記「フェイズ1 準備段階」の「A 情報収集と情報の整理」の「①マーケットとビジネスチャンスを分析する」にほぼ止まっており、原告が同プロジェクトに関して 2007（平成 19）年 1 月に作成したとする甲 14 号証添付の書類は、その分析結果を報告したものにはすぎない。原告が甲 14 号証添付の英文書類の和訳を提出しないのは、和訳により内容が明らかになることを避けるためと思われる。

原告のアイデアは、どの JERIT 会社の株式（JREIT 会社では株式に相当する出資を「投資口」というが、便宜上「株式」と記載する）を何株買付け、その後、株式買付けのため投資した自己資金をどのように回収し、どの程度の利益を上げる計画であったか等につき何ら具体化されていなかった。

た。要するに、原告主張の「JREIT 会社の株式公開買付け提案」は、単にマーケットとビジネスチャンス进行分析しただけ（JREIT 会社の株価の安いうちに買い付けて MBO を実施すれば収益が上がる可能性があるとのアイデアを示しただけ）で、株式買付の詳細や、買付後（自己資金投資後）にどのように収益を上げるのかの見通しは全く示されなかった。これでは、被告やグループ関係者が、その実行の適否を検討することができるはずもない。

そして、このようなアイデア自体は、原告自身が認めるように、前職のモルガン・スタンレー不動産ファンド時代から原告が考案していたことである。被告への入社にあたり、原告は、入社後すぐにでも収益が上がる案件があるとして自身を売り込んだが、実際にはそれら案件はアイデアに止まっていて実行可能な具体的なものではなかった上（原告は採用時に過大な売り込みをしたことになる）、入社後も具体化させることはなかった。

なお、ドイツ銀行グループが「投資」する場合には、ドイツ銀行グループ内の委員会の承認を得ることとされている（別紙「CRE 部における具体的な案件の進め方」のフェイズ 3、B④）。2007（平成 19）年 7 月 6 日付の乙 56 の 2 の電子メール⑥で、エデングが原告に対し「これは、PICC と RECC に行ったのですか。私は動いている提案として認識していないのですが」と尋ねているが、「PICC」はドイツ銀行グループ内のプリンシパル・インベストメント・コミットメント委員会、RECC は「リアルエステート・コミットメント委員会」を指している。これは、原告が、同月 5 日の出張につき「プロジェクト・モナークの資産ツアーです。プリンシパル・インベストメントのデュー・ディリジェンスです。」と説明したので（乙 56 の 2 の電子メール⑤）、自己資金を投資するプロジェクトならば必要な委員会の承認を経なければならないのに、委員会に諮ってもいないではないかと指摘したのである。原告は、このように入社後約 10 ヶ月が経過しても具体的

な案件を提案・準備しておらず、エデングから上記の指摘を受けても動くとしなかった。

以上から、原告には、具体的な案件を提案・準備する意思などなかったことは明らかである。

(イ) 原告主張の「JREIT 会社の株式公開買付け提案」の虚偽

原告は、「JREIT 会社の株式公開買付け提案」に関して具体的な事実を述べ、あたかも具体的な案件を提案したかのように装っているが、多くの虚偽がある。以下、主な点を指摘する。

第1は、原告がフォレルに「たびたびスタッフを割り当ててくれるように依頼した」（甲11, 3頁17行）とする点である。原告は、フォレルにもエデングにも、スタッフを割り当ててほしいなどと依頼したことはない。そもそも、採用の際、原告は単独で2006年中に2百万ユーロの売上を上げることが見込まれ、そのような実績を上げて初めて2007年に若手スタッフをつけて1千万ユーロの売上を達成することが見込まれていたのである（乙28）。もしも原告が具体的な案件を提案し、被告がこれを進めることにしたならば、必要なディール・チームを即座に結成し、収益獲得に向けて動いていたはずである。具体的な提案もないのに、専属のスタッフをつけられるわけがない。なお、CRE部には事務作業を行うアシスタントがおり（派遣社員のため乙29・3頁、乙69には記載されていない）、原告は、このアシスタントを利用して業務を進めることができる状況にあった。また、調査に関しては、社内外のレポートを提供するビジネス情報部等の専門部署があり、プレゼン資料の作成に関しては、材料を提供すればプレゼン資料としてきれいにまとめる社内常駐の業者がおり、いずれも利用が可能であった。

第2に、原告は、「2006年10月までに」「法律会計法人のスカデン・アープス事務所の担当者と株式公開買付けの影響分析」など行っていない。

同事務所が作成した英文意見書は、2007年1月25日付で「株式公開買付けによるJREIT投資証券の取得に適用されるルール」との表題で、証券取引法の改正（2006年6月の「証券取引法等の一部を改正する法律」の成立）に伴い、株式公開買付けに関わるルールが2006（平成18）年12月31日に、大量保有報告制度が2007（平成19）年1月1日に、それぞれ変更されたことを一般的に解説したものにはすぎない。具体的な案件としての株式公開買付けに関わる意見書ではない。

第3に、原告は、2006（平成18）年11月14日にフォレルが、原告の企画を日本支店の他のグループと協議することを禁止したとするが、このようなこともない。そもそも、この時期に限らず原告は具体的な企画など提案していなかったから、原告の主張は前提が誤っている。もしも原告が具体的な案件を提案していたならば、被告内部はもちろんのこと、ドイツ銀行グループ内で必要な人物が原告をサポートしていたはずである。このことは、被準3・21～22頁に詳述し、書証（乙32～34, 36～40, 47）も引用したように、被告のみならずドイツ銀行グループの社員が原告からの問いかけに対して即座に具体的な回答や助言をしていることから明らかである。

第4に、2007（平成19）年1月の終わりにニューシティ・レジデンス投資法人が原告の企画の第1段階の株式購入に参加することを同意したとするが、対象会社や買付け規模等の詳細は決定されておらず、単に同法人が原告のアイデアに興味を示したというにすぎない。

その証拠に、2007（平成19）年2月5日のメールで、原告は米国のコールバーグ・グラビス・ロバーツ（KKR）社の担当者に、「財務スポンサーがどの程度投資を行うのか、そして当社がどの程度の投資を行うのか、経営陣と交渉中です。もう1、2社が参入する余裕があります」等と知らせて興味の有無を尋ねており（乙42（宛先がreizj@kkkr.comとされており、

KKR社担当者に送信したことがわかる))、この時点でも、原告の「企画」では（ドイツ銀行グループに加え）誰が投資に参加するのかが決定していなかったことが明らかである。また、2007（平成19）年2月8日のメールで、原告がドイツ銀行のCRE部門担当者（小抜祐一^{おぬき}）に対し、「前払いされるストラクチャリング手数料はいくらくらいだと思いますか」等と質問しているが（乙44）、このような基本的な事柄（ドイツ銀行グループにいくら収益が上がるかに関わること）の見込みが立っていなければ、ドイツ銀行グループが自己資金を投資するか否かを決定できるわけがない。さらに、上記同日、小抜は、原告に対し、「CRMの中山さんではなく、まず我々CREのアンダーライティングに関与させなければだめですよ」、「もし君が、シェア・バクト・ファイナンスやブリッジ・ファイナンスなどを提案しようと考えているならば、おそらくレバレッジド・ファイナンス部門にも関与することを考える必要があります」、「君が考えている非上場化の手法によっては、ECMとも連絡をとる必要があると思います」等と指摘しており（乙45の①メール）、2007（平成19）年2月の時点でも、ドイツ銀行グループ内のどの部門が、どのように、原告の企画に関わるのかも明確になっていなかったことがわかる。なお、このドイツ銀行CRE部門の小抜は、原告陳述書で「大貫」とされている人物（甲11、4頁下から7行目）と同一であり（つまり、原告陳述書は、名前を誤っている）、原告が主張する2007（平成19）年3月以降のナイコスによる手配などではなく、原告からの問いかけに対し、その当日に直接応答して情報を伝えている。

第5に、原告の主張では、自身の投資案件につき、実際に投資する部門としてドイツ銀行の不動産投資銀行部門（REIB）を考えていたが、フォレルがこれを承諾しなかったとするが、これも全くの虚偽であり、かつ、被告組織に関わる原告の無知を露呈している。すなわち、原告がいう不動産投資銀行グループ（REIB）は日本では「ドイツ銀行」には存在せず、

被告（ドイツ証券株式会社）の投資銀行本部の1組織であり、また、その担当業務はアドバイザー業務であって、投資のための資金は保有しておらず、投資を業務としていない。原告は、自己が勤務する会社（被告）の組織もろくに理解していなかったものであり、上述した被告を軽視・無視する原告の思考・行動の表れでもある。

第6に、原告が、原告の企画を実施していれば巨額の収益を上げることができた等とする点につき述べる。原告が共同投資を考えたとする「ニューシティ・レジデンス投資法人」は、平成20（2008）年10月9日、民事再生法の適用を開始し、上場JREIT会社で初の破綻と報じられた（乙66）。原告の企画は、具体的なものではなかったことは上記のとおりであり、ドイツ銀行グループは自己資金の投資など検討のしようもなかったが、原告は、JREIT業界の中で真っ先に破綻するような会社を共同投資家として考えていたことになり、原告の選択眼が疑われる。また、原告は、もし、ドイツ銀行がJREIT株に2006（平成18）年の早い時期に投資していれば2007（平成19）年5月には127%の利益を出せたはずなどとしているが（甲11、5頁4～7行）、そもそも原告が被告に入社したのは2006（平成18）年9月であるから前提が誤っているし、2007（平成19）年5月に利益を確保できたとの保証も全くない。むしろ、同年7月以降は、JREIT株価は急落を続けており、収益の確保は非常に困難だったはずである。例えば、東京証券取引所JREIT指数は、2006（平成18）年12月末（29日）が1990.43、2008（平成20）年10月9日（ニューシティ・レジデンス投資法人が破綻した日）は834.14で58.09%下落したから、原告のいう10億ドルを2006（平成18）年12月末に投資していたならば、配当を考慮しても約5億5千万ドルの大損失となっていた。

（ウ） その他の「未公開・公開企業投資」について

原告は、「JREIT会社の株式公開買付け提案」以外に、「サッポロ・ホー

ルディングス」「大東建託」等も提案・準備したと主張するが（甲 11、5～7 頁）、これらも原告のアイディアに留まるものであり、そのためのプレゼン資料はおろか、そのアイデアさえ数字的な裏づけされていない段階にすぎず、およそ提案があったとはいえない。よって、上記「フェイズ1 準備段階」の「A 情報収集と情報の整理」としても不十分極まりないものであった。

i. サッポロ・ホールディングスの件

原告は、サッポロ・ホールディングスの件で、「企画を進めるようにフォレル氏に提案しました」、「数ヶ月にわたって、フォレル氏は私の提案を進めようとはとしませんでした」とするが、具体的にどのような企画・提案を示したというのか。実際には、入社早々にマーケットとビジネスチャンスに関わる原告の分析をマダンに提出したものの、マダンから「主観的及び個別エピソードに基づく議論が多すぎる。より客観的で数値的裏付けのある分析が必要」等と厳しい評価を受け（乙 67）、その後は、分析を深めて具体的な提案に結びつけることをしなかった。原告は、案件遂行の前提となる調査分析能力も不十分であったのである。

また、2006（平成 18）年 10 月 25 日、原告は、CRE 部の平田及びドイツ銀行東京支店の斉藤とともに、サッポロ・ホールディングスを訪問しているが（当該訪問で CRE 部の売り込みをしたのは平田であり、原告は付いていただけ）、現時点で「我々が解決できる問題点はありません」と結論づけ、「今後、斉藤さんがフォローします」としている（乙 68）。

以上のように、サッポロ・ホールディングスの件でも、原告は、被告が検討すべき提案などしなかったのである。

ii. 大東建託の件

大東建託の件では、原告自身も「有効な提案ができないままでした」と認めているが（甲 11、下から 5 行目）、これは原告以外の誰の責任でもな

い。原告は、フォレルが面談に出席しなかった等と他人を責めているが、フォレルを含めドイツ銀行グループの社員は、有益なビジネスにつながる面談であれば、よほどのことがないかぎり万難を排して出席するのが常である。原告が、検討に値する提案をし、面談を設定していたならば、ドイツ銀行グループの社員は提案を検討し、面談に出席していたであろう。

要するに、被告が検討すべき原告の提案など、大東建託についてもなされなかったのである。

イ. 原告主張その他の業務について

原告は、上記「未公開・公開企業投資」以外に、「不動産投資」、「準不良債権投資」、「グループ内関係構築」を「企画し、実施」したと主張するが（甲 11、2 頁下から 7 行目以降）、到底「企画」まで行っていない。そもそも、原告のいう不動産投資や準不良債権投資（ドイツ銀行グループが不動産や準不良債権を購入すること）は、被告が原告に期待していた業務ではない。原告の経歴書（乙 2 及び乙 28）からは、不動産や準不良債権の購入に関わる知識・経験があることは全くうかがわれず、ドイツ銀行グループにはこれらの知識・経験豊富な社員が他におり、原告に担当させるはずがない。仮に、原告が、不動産投資や準不良債権投資について具体的な提案をしたならば、被告は検討をしたであろうが、原告が具体的な提案はおろか、マーケットやビジネスチャンス进行分析した形跡もない。

なお、原告は、不動産投資に関連して、ドイツ銀行グループの不動産投資銀行部（原告は PREEF と記述しているが、本来は R R E E F であり、被告会社では正式名称にはしていない。）と CRE 部に人的な確執があり、共同して事業を行うことに双方が反発したなどと主張しているが（甲 11、7 頁下から 9 行目以降）、ここでも、組織に対する原告の無知を露呈している。不動産投資銀行部は、ドイツ銀行グループの顧客（第三者）の資金を運用することが業務であり、自己資金を保有していない。同部は顧客の利

益を最優先で考える立場にあり、CRE 部及び DB-CRE にとっては、同部は顧客と同然であって、当該顧客の融資案件を獲得するために CRE 部及び DB-CRE が他の銀行と競うこともある。原告が、真に不動産投資銀行部との共同事業を考え、同部と協議をしたとすれば、それは単なる時間の浪費であったことになる。

原告の主張する「グループ内関係構築」に至っては、これを自己の「業務」と主張すること自体、原告の常識が疑われる。ドイツ銀行グループでは、収益を上げるために必要なグループが緊密に連携をとって業務を進めており、原告が主張するような部署間の問題など存在しない。上記のように、原告は、投資銀行本部不動産投資銀行グループ（REIB）や不動産投資銀行部（RREEF）の位置づけや役割といった基本的な事柄すら知らないのであるから、関係構築などできるはずもない。

ウ．原告が「勤務の成果」として提出した書証について

まず、甲 14 号証、同 15 号証は和訳がないから、その内容は証拠となっていないのであって、原告はこの内容を証拠として引用できず、被告もこれを証拠とすることは認めるものではない。

次に、原告は、精力的に投資案件の提案、準備等を行ったとして、単に甲 14 号証、同 15 号証を引用するだけで、その詳細を主張しようとせず、また、上記書証の英文の和訳も提出しようとししない。このこと自体、実際には投資案件の提案・準備など行っていなかったことを自白しているようなものであり、甲 14 号証については、JREIT 会社の株式公開買付けのアイディアにつき、マーケットとビジネスチャンス进行分析したものにはすぎないことは上記のとおりである。

さらに、甲 15 号証に添付されている文書も、その 1 頁「業務作成文書(2)」に記載されているような「原告が企画した投資案件」に関わる文書ではない。この文書は、原告が（資料作成のための専門部署を利用して）作成し

たものと思われるが、2007（平成 19）年 4 月にドイツ銀行グループのグローバル・バンキング部門に対し商業不動産ビジネスを説明するための社内プレゼン資料にすぎない。それどころか、その中の全資料は原告が入社以前に作成されたものであり、使われている会社名は被告がドイツ証券株式会社として発足する以前のものである。このような資料を使って顧客会社に提案することがあれば、被告会社の質をはじめから疑われてしまうものである。それを原告が顕著に表している証左とも言える。本来は、収益を上げるための具体的な案件を進める片手間に準備すべきものであったが、原告は具体的な案件をまったく提案・準備しなかったことは、上記のとおりである。

8. 同 4(2)について

原告の勤務遂行状況は、前項に記述したとおりである。

そして、ボーナスは基本的には業績配分であって(乙 60・19 条)、勤務成績のよくない者には、それに応じて支払われることになる。

9. 同 5 について

同項で詳述する 15 頁 6 行目以下について、反論する。

まず、原告は、被告に高度専門職の即戦力として採用されたのであり、期待に見合う成果を出すことが求められる。その際、被告は原告をいわばプロとして採用している以上、新卒の新入社員と違い、手とり足とりの指導や注意などはしない。ただ、原告にとって、被告は新しい組織である以上、その組織のルールを理解する等慣れる時間が必要であろうことは予定していた。そこで、原告の主張についてであるが、注意や改善の指示がなかったとあるが、以上のとおり、新卒社員のように注意や改善の指示などしない。しかも高度専門職であ

って、当該社員の裁量性を尊重するため、多少の遅刻等をしても注意などしない。被告が問題とするのは、原告が、被告からディレクターの職位にある上級職員として処遇(期待)されたにもかかわらず、重要な会議に数多く欠席し、出張、休暇についての被告組織のルールやシステムを全く無視するという勤務態度だったからであり、加えて、上記7項のと通りの勤務振りだったからである。

次に、被告が原告を排除するための口実とする点は、被告には原告を上記理由以外で排除する理由などない。原告はここでも自身を買い被っているようである。原告が指摘したファイアーウォール違反の指摘は、極めて幼稚な、そして法的知識のないものであった。それでも、被告では、原告指摘の2点について事実関係を調査した結果(乙14)、指摘事実には理由はないとの結論となり解決した(乙18)。しかも、被告では、その結論を出すまで原告に対し、他の事実や証拠があれば出すようにと再三指示した(乙15、16)。それに対し、原告は何にも対応しなかった(乙17)。そのような程度の原告を、なぜ被告がわざわざ排除する必要があるというのか。

むしろ、被告としては、原告は、自身に支給されたボーナスへの不満(乙13、2項目)、被告CRE部においてルールとされる一種資格取得への負担(乙3～10)、目標を設定し、それを達成しなければならないという負担(乙11、一旦設定した後抹消されている、乙12)から、被告(という組織)を超えて(再三指摘するとおり、原告には被告を軽視・無視する思考がある)、被告での不満をドイツ銀行グローバル・バンキング最高責任者(マイケル・コアーズ)に訴えた(乙13)のである。そのような行動自体、被告においてはルール違反であること、被準1・11頁で指摘したとおりである。

さらに、パフォーマンス向上プラン(PIP、乙19)が原告を解雇するための不当な内容であるとの主張も、全く間違っている。

被告は、原告が被告の不動産ビジネスを担当する高度専門職として入社したにもかかわらず、半年以上経過しても、被告のルールに則った勤務をすること

なく(年度目標の不設定、一種資格の不取得、出張・休暇の所定手続無視、重要な会議の欠席)、業績も上げることもなかったため(1 円もあがらない)、原告は月給 200 万円近くも受け取って半年以上も経つのにいったい何をやっているのだろうか、ということ自体問題となっていった。

原告はそのことを察して、上記のとおり、被告の頭ごしに、友人のレオ・ヒンダリーのアドバイスに従って、それを送付されるともっとも困惑し「適切な行動」をとってくれる先と考えた(乙 48-11) 上記マイケル・コアーズに書簡を送り直訴した(乙 13)が、いずれも理由がないことから、いよいよ原告の勤務態度、能力の不良が問われることになったのである。

PIP(乙 19)は、それ(勤務態度と能力が、被告が求めるものであることを原告自身が証明すること)を明確に求めたものである。原告が本当に被告の求める水準の勤務を行っているなら、同号証にあるスケジュールでの提出は容易である(なお、一種資格の取得については、前に述べた)。「不当な内容」などでは全くないのである。原準 15 頁の下から 9 行目以下には「勤務態度については……」とあるが、原告は、被告よりの当該文書の説明のための面接の機会自体を放棄している(乙 19)。自ら放棄しておいて、「原告の反論を聞くこともなく……」とは、全く矛盾している。

10. 同 6 (1)について

原告が、2007(平成 19)年 4 月 12 日にマイケル・コアーズに指摘したファイアーウォール違反なるものは 2 点のみであった(訴状 3 頁第 3 の主張とも一致する)。それは、被告の調査結果(乙 14～18)から明らかなおとおり、①プロジェクト・コントラリに関するファイアーウォール違反の指摘と、②フォレルがドイツ銀行東京支店からパイプラインに関するレポートを取得したとする指摘であった。しかし、上記調査の結果、①についてはクライアントの秘密情報が含まれていないこと、②についてはフォレルが上記レポートを取得した事実はないこと、

加えて、「情報共有合意が取り交わされている」ことからして、原告指摘の違反事実は認められなかった。

本件訴訟で、原告は上記以外の事実を主張し証拠を提出するが、本件と無関係である。本件訴訟は、原告を解雇したことが解雇権の濫用となるのかの判断であって、解雇される以前に原告が指摘したのは上記 2 点以外にないからである。

よって、原準 16 頁の「第 2 に」以下の主張は、本件訴訟において全く無意味の主張であり、徒らに被告を誹謗するものといえる。原告は、本件訴訟と無関係な主張や証拠の提出は止めるべきであろう。

1 1. 同 6(2)について

当該記述についても、前項で指摘したことが、よりよく該当する。

すなわち、本件訴訟と何の関係があるというのか。原告の当初の主張においてすら、本件解雇は、前項の 2 点のファイアーウォール違反を原告が指摘したことへの報復(その後、原告はその主張すらしなくなった)というものであった。その限りで前項の 2 点の指摘が事実か否かは争点となるが、それ以外の「法令違反」の有無は、本件訴訟(解雇の有効性)と全く関係がない。被告は、関係がないから答えなかった(甲 21、22 の各枝番 2)のである。被告は本件争点と関係ないから本件特に反論はしない。それをよいことに被告を誹謗中傷するのは、止めるべきである。

また、甲 20 号証の「DSI-CRE と DB-CRE とを明確に区別する必要があります」が、なぜファイアーウォール違反の指摘なのか。

要するに、原告はファイアーウォールとは何かなど理解もしないで被告に上記 2 点を指摘したに過ぎない。甲 20 号証を提出してそれがファイアーウォール違反と主張するのは、まさに、原告自身がファイアーウォールの意味を理解していなかったことを自白しているといえる。

12. 同6(3)について

そもそも、FSA（金融庁）の検査を察知して、原告を解雇したとの主張は、原告がFSAの検査の実態を知らないための妄言にすぎない。FSAの検査官は、原告などいなくても、ファイアーウォール違反の事実の疑いがあると考えれば、e-mailのアクセス権を被告から得て、フォルルやエデングに知られずしてそのe-mailの記録や取引記録をすべてチェックし、徹底的にその調査を行うのがその実務であり、原告が主張するようなファイアーウォール違反の事実があれば、原告を解雇することによってこれを被告がそれを隠すことができるほどその検査は甘いものではない。そして、2007（平成19）年10月から被告において実施されたFSAの定例検査が終了した後において、そのような事実の指摘がなかったということは、原告が主張するファイアーウォール違反の事実がなかったこと示している。

「数多くの疑問」とあるが、疑問などない。

乙13号証は私信ではない。私信というならなぜ、被告の文書書式を使ったのか。発信も被告の住所である。電話番号もFAX番号も被告のものである。さらに内容自体が、業務に関するものである。本来このような内容は、まず、被告会社内で申告すべきが、被告のルールである。それを頭ごしにマイケル・コアーズに送付した点に、原告の、(自分が所属し高い給与をもらっているにもかかわらず)被告会社のルールを守ろうとせず、また被告を軽視・無視する思考・行動が分かる。

次に、「法令違反の背景にまでさかのぼって」とあるが、原告が指摘したのは、上記2点をファイアーウォール違反と言ったことであり、繰り返すが、被告の調査担当者から何度も他にも事実を知っていれば、そして証拠があるなら提出するよう(乙15、16)連絡を受けても、全く対応しなかった(乙16では「ファイアーウォール違反(違反の可能性も含め)」とまで、連絡を受けている)のである。も

ちろん、被告は、協力(義務であるが)をしなかった原告以外の者から事情聴取等して事実関係を確認し、その結果で適正に判断した(乙 17、18)。それなのに、協力しなかった原告に、被告の調査方法や調査結果を批難する資格などない。こういう原告の主張にこそ、自身のやるべきことをやらないのに、その結果につき他者を批難する原告の姿勢がよく表れている。これは前記のとおり、原告が取扱ったとされる案件の進め方にも表れており、全く同様である。

さらに、PIP は不自然でも何でもない。まず PIP は、原告に対してだけ特に実施したものではない。被告においては、会社が求める水準に達しない社員に対して PIP は随時実施してきている。これは、即戦力として採用しながら、被告の組織に慣れてきても、待遇に見合う水準に達しない社員に対して、随時行われている手段(当然採用の際に見極めるので、それほど多数ではないが、それでも年に数人には実施している)である。よって、原告がもし自分だけに実施されようとしたと考えるなら、全くの誤解である。

PIP の実施においては、当然、対象社員はそれまで業務を遂行してきているから、その延長上で教育スケジュールを立て実施する。そして、レビューする側も負担になる(日常の業務をしながら、部下の面倒を見なければならない)ので、1～3 ヶ月のスケジュールで実施する。原告に対しては、1 ヶ月半(乙 19)であるが、その進捗によって期間延長はありえた。

ところが、原告は、PIP の実施自体に反発し拒否した(乙 19 の 2、同 20)。原告のそれまでの行動を見ると、繰り返しであるが、被告から高い給料の支払を受けているにもかかわらず、自分はその一員であるという認識がほとんどなく、常に頭ごしでドイツ銀行グループの幹部（マイケル・コアーズ等）に対し行動していた。したがって、原告にとって、PIP を実施されることは、それ自体が自分のプライドを傷つけられたと勝手に思い違いをしたのではないか。しかしながら、原告はあくまで被告の一社員に過ぎなかったのであって、被告のルール、システム、教育プログラム(PIP もその 1 つ)に則って、誠実に勤務する義

務があったのであり、原告の行動は、明らかに誠実義務違反である。

原告の上司は誰れかということは、被告は原告にエデングが上司であると再三伝えている。それは、本件解雇よりも前である(本件訴訟になってからではない)。そして、誰れを当該社員の上司とするかを定める(組織構成)のは、まさに会社(被告)の人事権の根幹である。それを、原告は、徹底して無視した。繰り返すが、フォレルはエデングの上司であり、かつドイツ銀行グループ CRE のアジア太平洋地域の責任者であるから、原告からすればフォレルは、上司の上司、かつ、アジア太平洋地域の責任者としてドイツ銀行グループ CRE の他地域(ロンドン、ニューヨーク等)への出張にあたって、誰れと会うべきか等を調整をする立場にある。しかし、フォレルが原告のためにそれらの調整をしたからといって、原告がフォレルを自分の直属の上司と決めエデングを否定するのは、身勝手極まりない。原告は、自分の上司を誰れとするかを定める権限があるとも思っているのであろうか。

13. 同7について

原告に、解雇理由が充分あることは、被準3他で詳細に主張してきたとおりである。原告の、包括的解雇事由の解釈も間違っている。

以上、原告の主張は、全く不当である。

以上

CRE 部における具体的な案件の進め方

CRE 部における具体的な案件の進め方は、通常、以下のとおりである。但し、案件の性質等により異なるフェイズの事項が同時並行で進む場合や、特定の事項が行われない場合もある。

原告が自分の中心的業務であったかのように主張する自己資金投資案件は、投資の失敗が即ドイツ銀行グループの損失となるため、より慎重に進める必要があり、それが手続にも反映されている。例えば、「フェイズ3」「B 社内手続」④記載のプリンシパル・インベストメント・コミットメント委員会 (PICC) 及びリアルエステート・コミットメント委員会 (RECC) における承認が特に必要とされるほか、その他の手続でもより慎重な判断が求められる（自己資金投資案件の場合に、より慎重に行う項目・同案件特有の事項をイタリックで示す）。

フェイズ1 準備段階

A 情報収集と情報の整理

- ①マーケットとビジネスチャンス进行分析する
- ②対象とする顧客を選別する
- ③財務モデルを構築する [注1]
- ④案件のアイデアを練る [注2]
- ⑤案件を先に進めるため、上司の許可を得る

B プレゼン資料の作成 [注3]

C 社内手続 [注4]

フェイズ2 ピッチング（顧客への提案）

A 対顧客アプローチ（上記プレゼン資料を用いての売り込み）

B 社内手続 [注5]

フェイズ3 エンゲージメント（成約に向けての活動）

A 顧客との間での活動

- ①秘密保持契約を締結し、秘密情報を交換する。
- ②基本合意書の締結、または顧客から上記内容を記載したエンゲージメント・レターの交付を受ける [注6]
- ③顧客に対し、正式な提案書（下記社内の手続②）を示す。

B 社内手続

- ①予備的デュー・ディリジェンスを行う [注7]
- ②上記デュー・ディリジェンスの結果及び顧客から開示を受けた情報をふまえ、正式な提案書（プロポーザル）を作成し、上司の承認を得る
- ③新商品承認（New Product Approval）システムを通じて、社内・グループ内関係者の承認を得る。
- ④【不動産に関わる自己資金投資に特有】提案書に基づきプリンシパル・インベストメント・コミットメント委員会（PICC）及びリアルエステート・コミットメント委員会（RECC）の承認を得る。
その際、出口策（不動産の取得の場合には取得した不動産を売却して売却益を得る等、経営陣買収の場合には上場会社を買収して非公開会社とした後の再上場及び株式の売却等）とその実施方法や時期、これにより会社が見込める利益、予想されるリスク及びその緩和・解消策を明確に委員会に提示する。

フェイズ4 実施

- A 必要なデュー・ディリジェンスを完遂する
- B ドイツ銀行グループのコンプライアンス部門の最終承認を得る
- C 投融資に関連する社内及びグループ内関係部門との連携をとる
- D 契約書、誓約書等の必要な書類を準備する
- E 決済（合意内容の実施）（例：投融資の実行、不動産証券化及び証券の販売）

フェイズ5 決済後の処理

- A 取引条件となっている事項のフォローアップ
- B 継続的なアセット・マネージメント
- C 四半期毎に投資パフォーマンス及び投資対象者の経営状況を分析、出口策の実行時期の見極め等、グループ内委員会から承認の条件とされた事項の実施
- D 出口策の実施（投融資の終了）

注1：マーケットに関わる基礎的な知識に基づき、おおまかな金の流れを考える。

注2：取引の概要につきサマリーを作成し、当該取引が投融資の基準に合致しているかを判断する

注3：プレゼン資料には次のような情報を盛り込む：

【不動産ファンドの場合の例】

- ・取引に参加する当事者（投資家からの出資を受け入れる特定目的会社、特定目的会社に融資を行う金融機関、不動産運用業務（取得、賃貸管理、売却等）を行うアセットマネジャー、不動産管理業務（建物管理、テナント募集と管理、建物修繕等）を行うプロパティマネジャー等）を含めた取引の仕組み
- ・上記仕組みの中での顧客及びDSIの位置づけ
- ・顧客及びDSIへのメリット
- ・取引条件
- ・出口策（不動産の取得の場合には、取得した不動産を売却して売却益を得る等）

【経営陣買収（マネジメント・バイアウト）の場合の例】

- ・対象企業の絞り込み
- ・対象企業の財務状況等の分析
- ・買収のストラクチャー（取引形態（借入れ・出資）、買収の範囲等）
- ・顧客及びDSIの役割
- ・投資額
- ・スケジュール
- ・出口策（例：上場会社を買収して非公開会社とした後の再上場及び株式の売却等）

注4：プレゼン資料を上司に提示し、必要な付加・修正を経て、承認を得るとともに、コンプライアンス部門にも提示し、免責条項を含めた必要な付加・修正を行う。

注5：取引登録フォーム（Deal Log Form）を作成し、グローバル・バンキング部門に顧客を登録し、新規顧客の場合には、グローバル・バンキング部門の顧客審査手続きを経る。

注6：顧客から会社に対する支払の金額や時期、独占交渉権等につき規定

注 7：投融資の対象となる不動産または会社、取引関係者の精査であり，具体的には次のような調査を実行する。

- ・経営者と面談し、過去の財務状況のレビュー、将来の予測、現在・将来の案件につき質疑応答する
- ・ブローカーやマーケット・アナリストと面談し、取引の実行可能性や収益性を確認する
- ・投融資の対象となる不動産を見分し、社内での査定を行う
- ・財務モデルを見直す
- ・弁護士、会計士、不動産鑑定士等から意見書を徴求する



Richard H. Walker Elected to MBIA's Board of Directors

ARMONK, N.Y.--(BUSINESS WIRE)--Sept. 14, 2006--MBIA Inc. (NYSE: MBI) announced today that Richard H. Walker was elected to MBIA's Board of Directors. Mr. Walker is the general counsel of Deutsche Bank, where he oversees the Legal and Compliance departments worldwide.

Before joining Deutsche Bank in 2001, Mr. Walker was director of the Division of Enforcement for the Securities and Exchange Commission (SEC). Preceding his appointment to that position, he served as general counsel and northeast regional director since joining the SEC in 1991. Prior to the SEC, Mr. Walker spent 15 years in the New York office of Cadwalader, Wickersham & Taft, where he was a litigation partner specializing in corporate, securities and commercial litigation.

MBIA Board Member and Nominating/Corporate Governance Committee Chair Claire Gaudiani said, "Richard's impressive legal, compliance and financial expertise will add important depth to our Board. We are delighted to have him join us, and are confident that the experience he's gained throughout his remarkable career will provide an invaluable asset as we guide MBIA's continued growth in the global financial guarantee marketplace."

While at the SEC, Mr. Walker was awarded the Presidential Rank Distinguished Service Award in 1997--the highest federal award for government service. He also received the SEC's Distinguished Service Award, and the Chairman's Award for Excellence.

Mr. Walker is a member of the New York Stock Exchange Legal Advisory Committee, and is a trustee of the Securities and Exchange Commission Historical Society and the American Folk Art Museum. A Phi Beta Kappa graduate of Trinity College, Mr. Walker received his J.D. degree, cum laude, from Temple Law School.

MBIA Inc., through its subsidiaries, is a leading financial guarantor and provider of specialized financial services. MBIA's innovative and cost-effective products and services meet the credit enhancement, financial and investment needs of its public and private sector clients, domestically and internationally. MBIA Inc.'s principal operating subsidiary, MBIA Insurance Corporation, has a financial strength rating of Triple-A from Moody's Investors Service, Standard & Poor's Ratings Services, Fitch Ratings, and Rating and Investment Information, Inc. Please visit MBIA's Web site at www.mbia.com.

CONTACT: MBIA Inc.
Liz James, 914-765 3889

SOURCE: MBIA Inc.

Mark Grolman

Managing Director

General Counsel, Australasia & Japan

Deutsche Bank AG - Australia & New Zealand

Deutsche Bank Place

Level 16, Cnr Hunter & Phillip Streets, Sydney NSW 2000

Tel. +61 2 8258 1182 Fax. +61 2 8258 1101

mark.grolman@db.com

Deutsche Bank



②

Daiki Kajino/db/dbcom
2007/05/09 19:19

To Tomohiko Kimura/Tokyo/DBJapan/DeuBa@DBAPAC

cc

bcc

Subject Fw: Staff - Privileged & Confidential

Kimura-san

As we discussed in this morning, I explained the current situation to Murakami-san in HR. After that, I arranged conference call with Sunil Madan and it is already fixed on tomorrow at 17:00 (Tokyo Time).

Murakami-san and I will have a conference call with him and ask him about our concerns. If you need to join it, please let me know.

As to investigation of Frank's e-mail for Pipeline issue, I will start it as soon as I obtain Mitch's approval.

Regards,

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆
Daiki Kajino (梶野 大毅)
Compliance Department
Deutsche Bank AG, Tokyo Branch
Tel : +81-3-5156-7738
Fax: +81-3-5156-6006
daiki.kajino@db.com
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

----- Forwarded by Daiki Kajino/db/dbcom on 2007/05/09 19:13 -----

①

Mark
Grolman/Sydney/DBAustralia
/DeuBa@DBAPAC
2007/05/09 19:09

To "Dick Walker" <richard.h.walker@db.com>,
janice.reznick@db.com, rachel.blanshard@db.com,
jiana.leung@db.com, "Kiyoshi Murakami"
<kiyoshi.murakami@db.com>, "Andrew Hume"
<andrew.hume@db.com>, "Daiki Kajino" <daiki.kajino@db.com>,
"Mr. Tomohiko (Tom) Kimura" <tomohiko.kimura@db.com>

cc

Subject Staff - Privileged & Confidential

PRIVILEGED & CONFIDENTIAL

Below are draft notes of the interview I had with Frank Forelle yesterday.

NEXT STEPS

I suggest for your consideration that the next steps should be:

- (a) we interview Sunil Madan. Tom Kimura has agreed to do that by telephone as soon as possible this week;
- (b) when Deepak Moorjani returns to Tokyo from the US next week, we press him again to produce all evidence he has of any alleged violations or wrongdoing. In the two weeks since he was interviewed he has not produced any evidence;
- (c) agree a letter to Mr Moorjani in response to his letter. I suggest that this letter be signed by David Hatt as President and CEO of DSI (the employer of Mr Moorjani). David Hatt has been briefed on this matter. I will draft the response letter for your review. Once agreed, that letter should be delivered to Mr Moorjani.

I also propose giving the draft notes of meeting to Frank Forelle to check for accuracy.

Richard H. Walker
General Counsel



Deutsche Bank AG
Legal Department
60 Wall Street, MS NYC60-3601
New York, NY 10005

Tel 212-250-8200
Fax 212-797-4569

richard.h.walker@db.com

January 29, 2008

Mr. Gary C. Dunton
Chief Executive Officer and President
MBIA Inc.
113 King Street
Armonk, NY 10504

Dear Gary:

I have concluded that I should resign from MBIA's Board. I do so with great regret and only after very careful consideration of the interests of both MBIA and Deutsche Bank.

When I joined MBIA's Board in 2006, existing business relationships between MBIA and Deutsche Bank provided no basis to believe that I would be unable to give both institutions my full attention and undivided loyalty. Given the events of the past week, however, I am now in a position where I can no longer be confident that continuing to act on behalf of both institutions will not lead to the possibility of an appearance that I may have reason to favor one over the other on a matter of great importance to both. In these circumstances, my ability to continue to act on behalf of either institution may be constrained. Given the importance of restoring credibility in the marketplace, I would not want my role to become a distraction to ongoing efforts to achieve this goal.

I am proud to have been associated with MBIA, and I would have liked to continue serving on MBIA's Board. I leave the Board with great affection for all my fellow directors and with appreciation for their wisdom and dedication. I would also be remiss if I did not applaud the exceptional MBIA staff. I am confident that this top-flight staff, with the Board's support, will guide MBIA to future successes.

Sincerely,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Richard H. Walker", written over a horizontal line.

Richard H. Walker

cc: Members of the Board of Directors